

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Hasil Penelitian

5.1.1 Uji Asumsi

Uji asumsi penelitian ini terdiri dari uji normalitas dan uji linearitas. Uji asumsi pertama, uji normalitas dilakukan dengan teknik *Kolmogorov-Smirnov Test* dengan bantuan *Statistical Packages for Social Sciences (SPSS) for Windows* versi 21. Hasil uji normalitas pada Skala Perilaku Konsumtif diperoleh nilai *Kolmogorov-Smirnow* sebesar 0,945 dengan nilai $p = 0,334$. Taraf signifikansi lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$) yang berarti sebaran data pada Skala Perilaku Konsumtif normal. Selanjutnya, hasil uji normalitas pada Skala Kepribadian *Extravert* diperoleh nilai *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,752 dengan nilai $p = 0,623$. Taraf signifikansi lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$) yang berarti sebaran data pada Skala Kepribadian *Extravert* normal. Dari uji normalitas yang dilakukan pada Skala Perilaku Konsumtif dan Skala Kepribadian *Extravert* dapat disimpulkan bahwa sebaran kedua data normal.

Uji asumsi kedua, uji linearitas antara kedua variabel penelitian yaitu perilaku konsumtif dan kepribadian *extravert*. Hasil uji linearitas pada kedua variabel didapatkan nilai F sebesar 2,193 dengan nilai $p = 0,140$ ($p > 0,05$) yang berarti korelasi antara kepribadian *extravert* dengan perilaku konsumtif tidak linear.

5.1.2 Uji Hipotesis

Hasil uji linearitas dalam penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel tidak linear, maka peneliti mengubah teknik uji hipotesis dalam penelitian ini yang sebelumnya menggunakan korelasi *Product Moment Pearson*

menjadi *Spearman Rho*. Uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan dengan bantuan *Statistical Packages for Social Sciences (SPSS) for Windows* versi 21. Berdasarkan hasil analisis data, nilai koefisien korelasi antara kepribadian *extravert* dengan perilaku konsumtif pada remaja akhir sebesar 0,081 dengan p sebesar 0,120 ($p > 0,05$) yang berarti tidak ada korelasi dan tidak signifikan antara kedua variabel. Dari hasil uji hipotesis yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis dalam penelitian ini ditolak.

5.2 Pembahasan

Berdasarkan hasil uji korelasi *one-tailed* yang telah dilakukan menggunakan teknik *Spearman Rho* diperoleh bahwa hipotesis dalam penelitian ini ditolak. Nilai koefisien korelasi pada variabel perilaku konsumtif dan kepribadian *extravert* diperoleh 0,081 dengan p sebesar 0,120 yang berarti tidak terdapat hubungan yang signifikan antara kepribadian *extravert* dengan perilaku konsumtif.

Ada beberapa hal yang dapat menyebabkan hipotesis dalam penelitian ini ditolak. Pertama, hipotesis dalam penelitian ini ditolak karena data kepribadian *extravert* tidak linear dengan data perilaku konsumtif. Bahkan setelah mengubah uji hipotesis dengan *non parametric* menggunakan teknik *Spearman Rho* didapatkan hasil bahwa hipotesis dalam penelitian ini ditolak.

Kedua, dalam skala yang disebarakan oleh peneliti pada bagian identitas meminta responden untuk mencantumkan nama atau inisial. Hal tersebut dapat memengaruhi pengisian skala yang dilakukan responden, karena dengan mencantumkan nama atau inisial menyebabkan responden cenderung tidak jujur dalam mengisi skala sehingga dapat memengaruhi hasil dari penelitian ini.

Ketiga, dalam penelitian ini tidak dibedakan antara responden laki-laki dan perempuan padahal laki-laki dan perempuan memiliki perbedaan perilaku konsumtif. Pada penelitian yang dilakukan oleh Putri (2017) menyatakan bahwa terdapat perbedaan tingkat perilaku konsumtif pada laki-laki dan perempuan dimana tingkat perilaku konsumtif pada perempuan lebih tinggi dari pada laki-laki. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Tifferet dan Herstein (2012) juga membuktikan bahwa perempuan memiliki tingkat *impulse buying* yang lebih tinggi dari pada laki-laki. Alasan mengapa perempuan memiliki tingkat lebih tinggi dari pada laki-laki dalam penelitian Tulungen (2013) adalah perempuan merasa lebih nyaman dan senang saat berada di tempat perbelanjaan, belanja merupakan salah satu cara perempuan untuk menghabiskan waktu luangnya saat senggang sehingga perempuan lebih rentan untuk melakukan pembelian tidak terencana. Hal tersebut dapat memengaruhi hasil penelitian ini karena dalam penelitian ini peneliti menggunakan responden laki-laki dan perempuan secara keseluruhan.

Selanjutnya, dalam penelitian ini menggunakan subjek yang bervariasi mulai dari remaja akhir yang bersekolah menengah keatas, mahasiswa, sampai remaja akhir yang bekerja. Hal ini juga dapat memengaruhi hasil penelitian karena remaja akhir yang sudah bekerja dapat menggunakan penghasilannya sendiri untuk membeli barang maupun jasa yang dibelinya, sedangkan remaja akhir yang belum bekerja masih menggunakan uang yang diberikan oleh orang tua.

Terdapat beberapa penelitian tentang hubungan antara kepribadian *extravert* dengan perilaku konsumtif yang hipotesisnya juga ditolak. Penelitian yang dilakukan oleh Permana dan Adelina (2021) mengenai hubungan *trait* kepribadian dan *impulse buying* juga menghasilkan bahwa tidak ada hubungan antara *trait extraversion* dengan *impulse buying*. Dalam penelitian tersebut

dijelaskan bahwa intensitas interaksi seseorang, banyaknya aktivitas, dan keinginan memperoleh kesenangan tidak memengaruhi seseorang melakukan pembelian tidak terencana. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa antara kepribadian dengan *impulse buying* memiliki hubungan yang lemah atau kecil karena kepribadian merupakan faktor internal dari *impulse buying*, sedangkan faktor yang memiliki pengaruh besar terhadap *impulse buying* adalah faktor eksternal. Faktor internal seperti kepribadian hanya sebagai faktor pendukung yang memperkuat dan melemahkan faktor eksternal pada *impulse buying*.

Penelitian lain yang hipotesisnya juga ditolak adalah penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni (2016) yang meneliti mengenai pengaruh faktor-faktor pribadi terhadap keputusan pembelian. Dalam penelitian tersebut faktor kepribadian tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dikarenakan terdapat faktor-faktor pribadi lain yang memiliki pengaruh lebih besar terhadap keputusan pembelian. Faktor-faktor tersebut meliputi usia, keadaan ekonomi, dan pekerjaan.

Alasan tidak ditemukannya hubungan yang signifikan pada kepribadian *extravert* dengan perilaku konsumtif dalam penelitian menurut Lesmana dan Rarung (2020) adalah tidak setiap orang yang memiliki tipe kepribadian *extravert* selalu memiliki keinginan untuk membeli barang maupun jasa, melainkan pada usia muda keinginan yang ada ialah berinteraksi dan bersosialisasi dengan lingkungan serta membicarakan mengenai berbagai barang maupun jasa yang ingin dibeli tanpa secara aktif melakukan pembelian pada barang atau jasa tersebut. Begitu juga dalam penelitian ini, responden berusia 18 sampai 21 tahun yang memiliki tipe kepribadian *extravert* kemungkinan lebih menyukai berinteraksi

dengan lingkungan dan membicarakan barang maupun jasa yang ingin dibeli daripada secara aktif membeli barang maupun jasa tersebut.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini tidak terlepas dari kelemahan dan kekurangan yang dapat memengaruhi hasil penelitian, kelemahan dan kekurangan penelitian ini meliputi:

1. Proses pengambilan data dilakukan menggunakan *Google Form* sehingga peneliti tidak dapat memantau proses pengisian skala responden
2. Peneliti tidak melakukan *building raport* dan pengambilan data tambahan dengan wawancara

